# 8

# Coaching para tu negocio de trading

*No es grande quien*
*no es enormemente bueno.*

WILLIAM SHAKESPEARE

En los capítulos anteriores hemos explorado formas de autoentrenarte mediante la conversión en tu propio psicólogo de trading. Ahora pasaremos a otra faceta del *self-coaching*: guiar tu negocio de trading. Como trader, eres una persona de negocios, tanto como quienes ofrecen bienes y servicios al público. Tienes unos gastos que cubrir y tienes un margen que necesitas conseguir para mantenerte. Como cualquier propietario de negocio, inviertes tu tiempo, esfuerzo y capital para conseguir rendimientos mayores de los que podrías conseguir en otras actividades. Pero ¿estás obteniendo el mejor rendimiento por tus esfuerzos? ¿Estás asumiendo la cantidad oportuna de riesgo en los momentos correctos? ¿Estás dedicando la mayoría de tus esfuerzos a las actividades que te proporcionarán los mejores rendimientos? Cuando eres tu propio coach de negocios, te enfocas tanto en hacer las cosas correctas como en hacerlas bien. Hay mucho que puedes hacer como tu propio psicólogo. Veamos cómo puedes prosperar como tu propio consultor de negocios...

## LECCIÓN 71: La importancia del capital inicial

Si contantemente sales sin ganancias ni perdidas en tu operativa, acabarás perdiendo todo tu capital. Esto se debe a los costes de operar, tales como las comisiones y tarifas de los servicios de datos, el *software* y el material informático. No es diferente de cualquier otro negocio: un emprendedor tiene que ganar al menos lo suficiente como para cubrir los gastos generales si quiere mantenerse a flote.

Muchas empresas fracasan porque carecen de un capital inicial adecuado y no pueden mantener los gastos generales bajo un control estricto. No se dan cuenta de que les llevará mucho tiempo construir una gran base de clientes leales. Como resultado, agotan todo su capital antes de poder alcanzar el punto de equilibrio en ingresos y gastos. Para preservar el capital, recortan en lo esencial, como el marketing y la publicidad. Esto es letal, pues crea una espiral de menos clientes, menos ingresos y más ajustes de gastos.

Un capital inicial adecuado permite al emprendedor cometer errores de primerizo y abordar los agujeros en su plan de negocio antes de tener que cerrar este. Los planes de negocio son como los planes para la batalla en tiempos de guerra: son indispensables, pero también están sujetos a frecuentes cambios. Sin recursos suficientes, las empresas no pueden capear esos cambios.

*Buena parte del estrés que experimentan los nuevos traders es el resultado de una base de capital inadecuada: están tratando de hacer demasiado con demasiado poco.*

Lo mismo ocurre con los traders. Desde el momento en que comienzan su negocio con un capital modesto, no pueden sobrevivir a sus curvas de aprendizaje cuando los mercados cambian y se producen las inevitables sacudidas. Al igual que las empresas en quiebra, comienzan a recortar en gastos esenciales tales como los servicios de datos necesarios y los sistemas redundantes. Con poco más para operar que los mismos gráficos que está mirando todo el mundo, el trader insuficientemente capitalizado, que opera en modo de reducción de gastos generales, puede estar seguro de que nunca mantendrá una ventaja significativa.

Entonces, ¿cuánto capital es suficiente para un trader? Si solo estás aprendiendo sobre los mercados, necesitas muy poco capital para avanzar en tu curva de aprendizaje. Yo comencé a operar a finales de 1977 con una cuenta de acciones de 2500 dólares en una agencia de valores regional de Kansas City. Eso me permitió operar con lotes de 100 acciones y probar mis ideas arriesgando poco. Ahora, con la llegada de las plataformas de simulación de trading, como explica el libro *Enhancing Trader Performance*, es posible probar las estrategias de forma realista y hacerse una idea de los mercados sin arriesgar dinero.

Algunos comentaristas minimizan el valor de operar sobre el papel y de operar en simuladores con datos en tiempo real porque en tales casos no existe la presión psicológica de perder dinero real (ni el exceso de confianza que conlleva ganar). Es por esto, sin embargo, por lo que precisamente la operativa simulada es perfecta para los traders al principio de su desarrollo. La simulación permite al primerizo centrarse simplemente en la mecánica del trading y en el reconocimiento de patrones de trading sin tener que preocuparse por la posibilidad de perder su capital inicial. Después de todo, si los traders no pueden tener éxito en la operativa simulada, ¡es imposible que tengan éxito cuando se añada la presión psicológica!

Lo que tiene sentido, por tanto, es exigirte a ti mismo ganar dinero de forma consistente en el trading experimental antes de asumir un modesto riesgo con 100 acciones (o con un contrato de futuros). Por ello, necesitas mantener el éxito con ese pequeño tamaño antes de realizar operaciones más grandes. Así como una empresa debería mantener el éxito en una tienda antes de abrir otras, un trader debería ganarse el reconocimiento antes de operar con posiciones más grandes. Si los traders primerizos se ciñesen a esta regla de *self-coaching*, muchos podrían permanecer en el juego el tiempo suficiente como para convertirse en traders experimentados.

*Una gran regla para tu negocio: consigue los aumentos en el tamaño/ riesgo de tus posiciones operando bien y consistentemente con un tamaño/riesgo más pequeño.*

Cuando el objetivo es ganarte la vida con el trading, necesitas mucho más capital inicial. En las empresas de gestión de capital con las que trabajo actualmente, por ejemplo, un gestor de carteras es toda una estrella si puede mantener el 30 por ciento de rentabilidad año tras año sin asumir un riesgo excesivo. Ese gestor de carteras inevitablemente conseguirá más

capital para gestionar y, si sigue teniendo éxito, puede que incluso cree su propio fondo. En verdad, una rentabilidad anual constante del 15 por ciento, lograda con un riesgo moderado, hará que un gestor de carteras mantenga su empleo en la mayoría de las empresas. Cualquier trader en particular puede conseguir una gran rentabilidad un determinado año, especialmente si asume mucho riesgo. La cuestión, sin embargo, es: ¿qué tipo de rentabilidades medias son sostenibles a lo largo del tiempo?

*Un trader en formación que espere rendir más que un gestor de carteras experimentado año tras año está sustituyendo fantasías por planes de negocio.* Pero si una rentabilidad constante del 30 por ciento tras gastos es estelar, ¿cuánto capital de trading haría falta para ganarse la vida y al mismo tiempo hacer que la cuenta de trading siga creciendo? No es difícil ver que hará falta una cuenta inicial de seis dígitos como mínimo para un trader que quiera vivir de su trabajo.

No muchos traders al principio de sus carreras tienen acceso a ese tipo de liquidez. Como resultado, comienzan con mucho menos capital e intentan operar agresivamente para generar rentabilidades lo bastante grandes como para mantener un hogar. Por un tiempo, eso podrá funcionar. A la larga, sin embargo, tales traders asumirán graves e irrecuperables pérdidas. Después de todo, una vez que pierdes el 50 por ciento de tu capital, debes duplicar tu dinero restante para volver a donde estabas. Un trader insuficientemente capitalizado, como un negocio insuficientemente capitalizado, no puede resistir muchos acontecimientos adversos, en especial si está asumiendo riesgos grandes y frecuentes.

*Mucho antes de tratar de ganarte la vida con el trading, deberías trabajar en desarrollar tus competencias en el trading: simplemente conseguir un equilibrio entre ingresos y gastos incluso después de los costes.*

Cuando eres tu propio coach de trading, también eres el director y el emprendedor de tu propio negocio de trading. Eso significa que tienes que comenzar con un plan viable para el éxito. Entre otras cosas, ese plan debería incluir:

1. Cómo aprenderás sobre los mercados y obtendrás competencias en el trading.

2. Cómo capitalizarás tu negocio para que puedas obtener una buena rentabilidad basada en ingresos realistas, sólidos y ajustados al riesgo.

Si no puedes reunir el capital necesario para ganarte la vida de manera realista y con buenas rentabilidades, entonces tu desafío es hacerte lo suficientemente atractivo para las empresas de trading como para que puedan aportarte suficiente capital. Emprende los pasos necesarios para resultar atractivo a este tipo de empresas y conviértelo en parte de tu plan de negocio; esto configurará la base de la siguiente lección. Por ahora, tu deber es simplemente aprender sobre los mercados antes de poner en riesgo un capital significativo, establecer el éxito con respecto a un rango de condiciones y ciclos del mercado y asegurarte un acceso adecuado al capital antes de renunciar a tu trabajo habitual. Realiza un test de estrés de tu negocio de trading: calcula cómo sobrevivirías si las rentabilidades fueran modestas durante los primeros años. Ejecuta tu plan con traders experimentados que vivan de los mercados; encuentra tus debilidades y cómo abordarlas. Como reza el viejo dicho, no planificar es como planificar para fracasar.

CONSEJO DE COACHING

Una de las decisiones de negocio más inteligentes que he tomado a lo largo de mi operativa fue comenzar con una cuenta lo suficientemente pequeña como para que no afectase al estilo de vida de mi familia si perdía hasta el último centavo. Al principio de mi desarrollo no me hacía ilusiones acerca de ganarme la vida operando; mi objetivo era simplemente mejorar. Llegó un hito importante en mi desarrollo cuando pude mantener sistemáticamente las operaciones perdedoras más pequeñas que las ganadoras. En estos primeros pasos de trading, hubo algunas grandes pérdidas que perjudicaron mi rendimiento global. Si hubiera estado operando con un dinero necesario para el bienestar de mi familia, el estrés derivado de cometer errores de novato habría sido abrumador. Margie se refería a mi cuenta de trading como «el dinero de jugar»; nunca contó con este dinero o con sus rendimientos en nuestra planificación financiera. Sin la presión de esa demanda de rentabilidad al comienzo de mi desarrollo, tenía libertad para cometer errores y aprender de ellos. Una forma segura de maximizar el estrés y reducir tus probabilidades de éxito es poner en riesgo tu capital antes de haber desarrollado tus habilidades.

## LECCIÓN 72: Planifica tu negocio de trading

Cuando eres tu propio coach de trading, también eres el responsable de tu negocio de trading. ¿Cuál es tu plan de negocio para tener éxito? ¿Cómo vas a alcanzar tus objetivos como trader?

El primer paso hacia una buena planificación es saber *por qué* estás operando. Esto suena estúpido: ¿no todos operan para ganar dinero? Sí y no; me sorprendo continuamente de la imprecisión que rodea a los objetivos de los traders. Si eres un aprendiz, tu objetivo es simplemente formarte, interiorizar los patrones de mercado y practicar las habilidades relacionadas con una buena ejecución y gestión del riesgo. Si es así, como enfatizaba la lección anterior, puedes lograr esos objetivos sin arriesgar nada o casi nada de capital. Lo que necesitas es un plan de aprendizaje y una plataforma desde la que puedas observar los mercados y operar en modo de simulación. (Los elementos que integran los planes de aprendizaje se abordan en *Enhancing Trader Performance* y los trataremos en lecciones posteriores de este capítulo.)

Si eres como yo y operar a tiempo completo no te da lo suficiente como para vivir de ello, tu objetivo es diferente. Tu objetivo es ganar más que la rentabilidad libre de riesgo (es decir, la cantidad que podrías ganar, por ejemplo, con una cuenta bancaria de ahorro o con un depósito a plazo fijo) después de gastos. En ese caso, asigna una parte de tus ahorros a tu cuenta de trading y usa esa parte de tu dinero para mejorar las rentabilidades de otras inversiones y ahorros. Este proceso significa que serás particularmente sensible a las rentabilidades ajustadas al riesgo, ya que no deseas colocar tus ahorros a un riesgo indebido. Operar, en ese contexto, es parte de la diversificación de tu capital y es parte de un plan financiero más amplio.

*Tu plan de negocios se verá diferente si estás operando por* hobby *en lugar de hacerlo por vocación.*

Si operas para ganarte la vida, entonces estás realmente en el modo en el cual tu trading es tu negocio. Un negocio minorista necesita saber cómo se gana dinero: qué productos venderás, cómo los venderás, cuánto costará venderlos y cuánto puedes cobrar por ellos para conseguir una rentabilidad aceptable de tu inversión. En tu negocio de trading, las preguntas se convierten en:

- ¿Sobre qué y cómo operarás? ¿Qué experiencia simulada y en vivo te dice que serás exitoso?
- ¿Cuáles serán tus gastos? Esto incluye *software*, *hardware*, comisiones y otros gastos relacionados con operar a tiempo completo, desde el coste de los datos a tus conexiones a internet y a los materiales educativos.
- ¿Cuánto podrías esperar ganar por operación? ¿Y al mes? ¿Y al año? ¿Cuál es la variabilidad probable de tus ingresos? ¿Será esto manejable?

Estas preguntas requieren datos solidos basados en la experiencia, no intuiciones o esperanzas.

Antes de intentar operar para ganarte la vida, deberías tener una base de experiencia suficiente para saber cuatro cosas:

- ¿Cuál es el tamaño medio de tus operaciones ganadoras?
- ¿Cuál es el ratio medio de tus operaciones ganadoras sobre tus operaciones perdedoras?
- ¿Cuál es tu porcentaje medio de operaciones ganadoras frente a las perdedoras?
- ¿Cuál es la variabilidad media (volatilidad) de tus rentabilidades diarias, semanales y mensuales?

Las respuestas a estas preguntas determinarán el camino probable de tus rentabilidades: los ingresos generados por tu negocio de trading. Estas preguntas te llevan a hacerte otras preguntas:

- ¿Qué tipo de trader soy? ¿Tiendo a ganar dinero acertando más a menudo de lo que me equivoco o teniendo operaciones ganadoras mayores que las perdedoras, o bien una combinación de ambas?
- ¿Cuánta variación en mi porcentaje de operaciones ganadoras y en el ratio del tamaño de mis operaciones ganadoras frente a las perdedoras es normal para mí?
- ¿Cuán grandes deberían ser mis posiciones para generar rentabilidades aceptables y cuánto capital necesitaría para mantener esa operativa sin sufrir fluctuaciones drásticas?

*Es sorprendente —y desalentador— ver cuán pocos traders examinan realmente su operativa para entender cómo ganan dinero.* Puesto que los traders no tienen ni idea de cuál es su rendimiento medio y qué variación de esa media pueden esperar, están mal equipado para distinguir los *drawdowns* normales de las caídas problemáticas. También están en una mala posición para identificar esas ocasiones en las que los patrones de sus rendimientos cambian debido a que los mercados están cambiando.

> *Si tu experiencia de trading no incluye una variedad de ciclos y condiciones de mercado, tu negocio de trading estará mal preparado para los cambios en la volatilidad y en la tendencia.*

Tu tarea para esta lección será acudir a la página web de Henry Carstens, Vertical Solutions (www.verticalsolutions.com/tools.html), y consultar sus dos herramientas de predicción, utilizando sus propios datos de trading como entradas. La primera herramienta te mostrará cómo variará la trayectoria de tus rendimientos en función de los cambios en la volatilidad. Estos cambios en la volatilidad podrían ser atribuibles a cambios en el mercado o a que estés asumiendo más riesgo en cada una de tus operaciones. También verás claramente cómo muchos *drawdowns* están asociados a un nivel determinado de volatilidad, lo que te ayudará a medir tu propia tolerancia.

La segunda herramienta de predicción pide que introduzcas el tamaño medio de tus operaciones ganadoras, tu ratio media de operaciones ganadoras sobre perdedoras y el ratio del tamaño de tus operaciones ganadoras sobre las perdedoras. Ejecuta la herramienta de predicción muchas veces con tus datos y verás una variedad de posibles conjuntos de rentabilidades. Esto te dará una buena idea de las rachas esperables (al alza y a la baja) en tu operativa, así como las rentabilidades esperadas en una secuencia de 100 operaciones.

Finalmente, ajusta los parámetros de la segunda herramienta para simular las trayectorias de las posibles rentabilidades si el tamaño medio de tus operaciones ganadoras disminuye (tal vez debido a la lentitud de los mercados) o si disminuye tu ratio de operaciones ganadoras sobre perdedoras (tal vez debido a una mala lectura de los mercados). Ajusta el ratio del tamaño de tus operaciones ganadoras y perdedoras medias para ver qué sucede con tus rentabilidades si pierdes la disciplina y mantienes las

operaciones perdedoras demasiado tiempo o si sales antes de tiempo de las ganadoras, creando una pobre relación riesgo/recompensa por operación.

Todos estos escenarios hipotéticos te darán una idea fiable de lo que puedes esperar de tu trading. Es mucho más fácil lidiar con la adversidad en los negocios si se ha hecho una planificación de antemano. Cuando eres tu propio coach de trading, cuanto más sepas sobre tu negocio, más capaz serás de hacerlo crecer.

CONSEJO DE COACHING

Un elemento importante del éxito en la construcción de una carrera de trading es ser capaz de identificar periodos de bajo rendimiento lo más rápidamente posible, antes de que creen *drawdowns* grandes. Cuanto más sepas de tu operativa —los tamaños y duraciones medias de los *drawdowns* y la variabilidad en torno a esas medias—, mejor preparado estarás para identificar las desviaciones de esas normas. Lleva estadísticas sobre tu operativa para que también puedas identificar los periodos en los que estés operando particularmente bien y aprender de esos periodos. El paso más importante que puedes dar para mejorar tu rendimiento de trading es llevar estadísticas detalladas de tu operativa. Estos pasos resaltarán lo que estés haciendo bien y mal, aportando información para guiar tu *self-coaching*.

## LECCIÓN 73: Diversifica tu negocio de trading

Imagina que te apasiona el café y decides montar tu propia cafetería. Buscas buenos proveedores para conseguir un café de la mejor calidad, compras una tostadora y alquilas un local en una zona muy concurrida. Decoras la cafetería atractivamente y compras todas las tazas, platillos y utensilios que necesitarás. En total, inviertes 100 000 dólares en tu nueva empresa, a través de un préstamo del banco con tu casa como garantía. El coste medio de servir una taza de café, contando solo materiales y gastos de personal, es de 50 centavos. A 1.50 dólares por taza, ganarás un dólar por cada taza que vendas. A 300 clientes al día, eso hace 300 dólares diarios o unos 90 000 anuales. Lo que no te deja mucho de salario después de pagar todos los gastos fijos.

En este escenario, solo puedes hacer que el negocio funcione aumentando el número de clientes que vengan a tu café, aumentando el gasto medio por cliente, o ambos. Entonces, digamos que intentas aumentar el promedio de la cuenta por cliente añadiendo algo más a la carta. Además del café, ahora también sirves té.

Lamentablemente, esto no ayuda mucho a tu negocio. Entran en la cafetería algunos clientes más que toman té, pero pocos clientes piden a la vez café y té. Como resultado, has aumentado tus gastos (para comprar teteras y suministros), pero estos no se han añadido en gran medida al resultado final. El té se superpone demasiado al café para aportar un valor significativo a la carta; realmente no diversificas la oferta de la cafetería.

Sin embargo, imagina que añades pasteles a la carta, y los obtienes de una pastelería local. Ahora muchas personas interesadas en tu café también desean tomarse un pastelito con su bebida; esto aumenta el tamaño de los *tickets* de tus clientes y te permite generar beneficios de dos fuentes en lugar de una: la bebida y la pastelería. Ahora también atraes a personas interesadas en merendar o que solo quieren comer algo después de un concierto o de salir del teatro. El aumento del tráfico también mejora el resultado final.

*Lo que sucede es que has diversificado tu negocio.* Tienes varios centros de beneficios, no solo uno. Si ofrecieras algún espectáculo por la noche, o bocadillos y desayunos, podrías diversificar todavía más. En lugar de atraer 300 clientes al día a un dólar cada uno, podrías atraer 800 al día a 2.50 dólares cada uno. Con 2000 dólares al día de ingresos brutos después de costes de personal y materiales, ahora tienes la base de un negocio próspero. Es más, si abrieses otra cafetería en otro lugar del barrio, tu negocio estaría protegido gracias a las ofertas únicas que ofrecería.

*La diversificación aprovecha el talento.*

Los mismos principios empresariales que afectan la viabilidad de la cafetería se aplican al trading. Cuando operas en diversos mercados, marcos temporales y patrones, generas múltiples fuentes de beneficios potenciales. Esto te protege cuando los mercados cambian y hacen que una única idea o patrón entre en modo de *drawdown*. También aprovechas tu productividad de trading, ya que ahora puedes generar beneficios de muchos centros en lugar de solo unos pocos.

Hay muchas formas de diversificar tu negocio de trading. Si eres un trader intradía, diversificarás operando largo y corto y asignando tus operaciones a distintos valores y/o sectores. También puedes ocupar algunas posiciones por la noche, creando con ello un cierto grado de diversificación por marco temporal. Si estás operando en un marco temporal más largo, puedes operar en distintos mercados o con distintas estrategias, cada una con distintos periodos de duración.

*La clave, tanto para el trader como para la cafetería, es asegurarse de que la diversificación verdaderamente añada diversidad.* Añadir té al café en la carta no consiguió una diversificación adecuada para la cafetería. Añadir una operación en el Dow Jones a una operación en el S&P 500 tampoco logrará añadir un valor único. Tu diversificación debería proporcionar un flujo de ingresos verdaderamente independiente y confiable. Cuando el negocio del café vaya lento, por ejemplo, puede que vengan clientes a comer algo. Esto mantendrá el flujo de clientes constante durante el día. Igualmente, cuando una de tus estrategias de trading esté sufriendo un *drawdown*, otras que no estén correlacionadas podrán mantener el flujo de beneficios en tu cuenta.

Por supuesto, cuando diversificas, debes asegurarte de permanecer dentro de tu rango de experiencia. Añadir platos cocinados a una carta no tendría sentido para el dueño de una cafetería que careciese de habilidades culinarias. Igualmente, no ayudará a tu rentabilidad como trader añadir estrategias que no estén bien probadas y cuyo éxito sea incierto. La diversificación solo tiene sentido cuando añade un valor único a lo que ya estás haciendo.

Muchos traders primerizos piensan que encontrarán una forma de operar que sea rentable y entonces operarán así toda una carrera. Raramente los mercados son tan complacientes. Si una cafetería tiene un montón de clientes, puedes estar seguro de que pronto surgirán competidores. Si una estrategia de trading es exitosa, despertará un gran interés. Los negocios exitosos deben innovar siempre, mantenerse a la vanguardia de la curva competitiva. Añadir nuevas fuentes de ingresos para explotar los cambios en los mercados es esencial para la supervivencia a largo plazo.

Nunca podré insistir bastante en lo siguiente: *los mercados cambian.* Las ventajas en los mercados desaparecen. Las tendencias cambian. Los participantes en los mercados cambian. Los asuntos que impulsan a los mercados cambian. Los niveles de volatilidad y riesgo en los mercados cambian. He escuchado a muchos promotores exagerar acerca de métodos de tra-

ding que según ellos tienen éxito en todos los mercados, pero no he visto ese éxito documentado. Todos los traders que he conocido que han mantenido una carrera de trading larga y exitosa han evolucionado con el tiempo, al igual que los negocios exitosos evolucionan con los gustos cambiantes de los consumidores y las condiciones económicas. He conocido a unos cuantos traders que han tenido éxito con un solo método y no han logrado mantener ese éxito cuando tal estrategia ya no se ajustaba a las condiciones del mercado (el trading de momento de las acciones tecnológicas a finales de los 90) o cuando la utilizó tanta gente que la ventaja desapareció (conseguir unos pocos *ticks* en el índice S&P 500 leyendo y adelantándose al flujo de órdenes). Es difícil aprender cómo operar; aún más difícil es desaprender los viejos hábitos y cultivar otros nuevos.

*El negocio de trading exitoso, como en el caso de las empresas tecnológicas de élite, las farmacéuticas, los fabricantes de productos de consumo y las manufactureras, dedica importantes recursos a I+D (investigación y desarrollo) para ser pionero en sus mercados.*

Cuando eres tu propio coach de trading, no es suficiente con aprender sobre los mercados. Eres un emprendedor, debes estar siempre desarrollando nuevas estrategias, nuevas formas de reforzar tus fortalezas. ¿Qué productos estás desarrollando? ¿En qué mercados, estrategias o plazos buscas expandirte? Puedes adaptar tus enfoques de trading actuales a nuevos mercados o cultivar nuevas estrategias en los mercados que te son más familiares. *Tu reto es desarrollar un proceso continuo: estar siempre innovando, siempre buscando nuevas fuentes de beneficios que capitalicen lo que mejor haces.*

Muchos traders se sientan frente a sus ordenadores un poco antes de que abran los mercados, operan durante el día y luego vuelven a casa, repitiendo el proceso día tras día. Ese horario es como ir a trabajar a tu cafetería, echar las horas correspondientes y luego irte a casa hasta el próximo día laborable. Eso es lo que haces si eres un empleado del negocio, no el propietario. Tu desafío, como tu propio coach, es poseer y administrar activamente tu negocio de trading, no solo echar horas delante de una pantalla. Necesitas una ventaja para tener éxito en el trading, pero necesitas desarrollar nuevas fuentes de ventaja para mantener tu negocio de trading.

CONSEJO DE COACHING

Es muy valioso aprender habilidades de trading en marcos temporales diferentes del tuyo propio. Los traders a corto plazo e intradía pueden beneficiarse de investigar los objetivos de mercado a más largo plazo que mueven los mercados a diario, incluidas las relaciones entre mercados y las correlaciones entre distintos sectores. Si identificas esos objetivos y relaciones, podrás ver las tendencias de mercado a medida que surgen. A la inversa, me parece útil para los traders a más largo plazo, los gestores de carteras y los inversores conocer las perspectivas temporales del trader que opera a corto plazo. Este proceso ayuda a la ejecución, apoyando a los traders en el inicio —y aumento— de las posiciones a buenos precios. Las perspectivas de los distintos marcos temporales pueden fertilizar la búsqueda de nuevas fuentes de ventaja: las perspectivas de los grandes inversores en función de perspectivas macro y el enfoque láser de los creadores de mercado pueden añadirse valor mutuamente.

## LECCIÓN 74: Analiza tus resultados de trading

No puedes dirigir tu trading hacia el éxito si no llevas el tanteo. Llevar el tanteo es algo más que registrar tus beneficios y pérdidas del día, la semana o el año. Significa saber cómo te estás desempeñando y cómo es ese desempeño en relación con tu rendimiento habitual.

Llevar el tanteo tiene sentido si piensas en tu trading como en un negocio. Una pequeña tienda de moda hace un seguimiento de las ventas todas las semanas. Las tiendas saben no solo cuánto han vendido en total, sino también cuánto de cada producto. Tal vez la economía esté en un momento de ralentización, por lo que los complementos de mujer —que tienen precios más bajos— estén de moda, pero la ropa de precio alto no. El negocio que analice estas tendencias regularmente estará en mejor posición para cambiar su mix de producto y maximizar los beneficios. Del mismo modo, si una tienda está teniendo un rendimiento drásticamente inferior a otras similares, a pesar de una ubicación favorable, los gestores pueden usar esa información para ver qué es lo que podría estar yendo mal en la tienda y hacer correcciones.

Llevar el tanteo en el mundo de los negocios puede ser una tarea extremadamente detallada. Hay buenas razones que apoyan las inversiones en sistemas de información, como observamos en algunas de las corporaciones más exitosas del mundo. Las empresas pueden analizar las ventas de la jornada hora a hora como ayuda para determinar cuándo abrir y cerrar. Los patrones de compra basados en sexo y edad se tienen en cuenta en los mensajes publicitarios y en las campañas promocionales. Llevar el tanteo proporciona conocimiento a los negocios; en el mundo de los negocios, el conocimiento utilizado adecuadamente es poder.

*No puedes administrar adecuadamente tu negocio si no sabes lo que estás haciendo bien y mal.*

No observamos este poder en ninguna parte más radicalmente que en el control de calidad. Empresas como Toyota recopilan gran cantidad de datos sobre sus procesos de fabricación para ayudarse a identificar fallos en la calidad, pero también para realizar mejoras continuas en los procesos de fabricación. Si no recoges los datos, no puedes establecer los niveles de referencia que te permitan realizar un seguimiento del progreso. *No se trata solo de asegurarte de que vas bien; las mejores empresas necesitan seguir mejorando.*

Cuando llevas el tanteo en tu negocio de trading, hay algunas métricas que son absolutamente esenciales. Estas incluyen:

- Tu curva de capital, analizando los cambios en el valor de tu cartera a lo largo del tiempo.
- Tu número de operaciones ganadoras *versus* perdedoras.
- El tamaño medio de tus operaciones ganadoras y el tamaño medio de tus operaciones perdedoras.
- Tu media de beneficios/pérdidas por operación.
- La variabilidad de tus rentabilidades diarias.

Echemos un vistazo a cada métrica con un poco de detalle.

## Curva de capital

Aquí te interesa la pendiente de tus rentabilidades y los cambios en la pendiente. Como vimos con las herramientas de Henry Carstens que simulan las rentabilidades de trading, una gran parte del cambio direccional en tu cartera puede atribuirse al azar. Por esa razón, no quieres reaccionar exageradamente a cada marca en tu curva de capital, abandonando la experiencia duramente ganada. Demasiados traders saltan de un santo grial a otro, cambiando lo que hacen cada vez que tienen un *drawdown*. *Un marco de referencia mucho más prometedor para el self-coaching es saber cuál es la variación típica de tu operativa en el pasado, para que puedas compararte con tu promedio histórico*. Si has aprendido a operar correctamente, tendrás una curva histórica de tus rentabilidades proveniente de la operativa simulada y la operativa con posiciones pequeñas antes de comenzar a operar como un negocio generador de ingresos. Cuando tu curva de capital actual varía significativamente con respecto a tu desempeño histórico es cuando sabes que puedes necesitar hacer ajustes. Si la variación es en una dirección positiva y rentable, querrás aislar lo que funciona para aprovecharlo al máximo. Si la variación está creando pérdidas desmesuradas, es posible que debas recortar tu riesgo (reducir el tamaño de tus operaciones) y diagnosticar los problemas.

*Conocer tu desempeño normal es muy valioso para identificar esos periodos en los que las rentabilidades son significativamente inferiores a lo normal.*

## Operaciones ganadoras *versus* perdedoras

Esta es una estadística básica de lo bien que estás leyendo los mercados. De nuevo, el énfasis no está en alcanzar un número en particular, sino en comparar tu rendimiento actual con tu promedio histórico. Digamos, por ejemplo, que eres un seguidor de tendencias. Tiendes a ganar dinero en solo el 40 por ciento de tus operaciones, pero aguantas esas operaciones ganadoras para obtener unas ganancias relativamente grandes en comparación con tus operaciones perdedoras. Si tu porcentaje de ganadoras cae repentinamente al 25 por ciento, querrás diagnosticar los posibles proble-

mas. ¿Tu mercado se ha tornado revuelto y lateral? ¿Has alterado la forma en la que normalmente entras en las operaciones o las gestionas? Cuanto más atípica sea la caída al 25 por ciento en tu historial de trading, más querrás entrar en modo de diagnóstico. Sin embargo, si has tenido periodos pasados con un 25 por ciento de operaciones ganadoras como resultado de mercados lentos y sin dirección, puede que prefieras optar por seguir sin realizar cambios importantes en tu operativa, simplemente enfocándote en mercados u horas del día que ofrezcan mayores oportunidades.

## Tamaño medio de las operaciones ganadoras y perdedoras

No ayuda tener un 60 por ciento de operaciones ganadoras si el tamaño medio de tus operaciones perdedoras es el doble que el de las ganadoras. Llevar el tanteo de los tamaños medios de las operaciones ganadoras y perdedoras te dirá mucho de la ejecución de tus ideas de trading, incluso si estás entrando en puntos que te brindan rentabilidades favorables en relación con la situación compleja que estás sufriendo. Los datos también te dirán en qué medida te estás ciñendo a tu disciplina de gestión del riesgo, particularmente con respecto a los *stop-loss*. Si el tamaño medio de ganancias *y* de pérdidas se expande o contrae al mismo tiempo, simplemente estarás tratando con una mayor o menor volatilidad en el mercado (o puede que estés dimensionando tus posiciones más grandes o más pequeñas). Se trata de los cambios relativos en el tamaño medio de las ganancias y pérdidas más importantes para gestionar tu negocio. Si tus operaciones ganadoras están aumentando de tamaño medio y las perdedoras están disminuyendo, obviamente estás operando bastante bien. Será importante identificar qué es lo que estás haciendo bien para que puedas ser coherente con ello. Por el contrario, cuando las operaciones perdedoras aumentan de tamaño medio y las ganadoras no, querrás averiguar dónde está el problema. ¿Estás leyendo mal los mercados, estás ejecutando y gestionando mal las operaciones, o ambas cosas?

## Media de beneficios/pérdidas por operación

Supongamos que ganas una cantidad de dinero en enero y la misma cantidad en febrero. Es posible que sientas la tentación de concluir que operaste igual de bien en ambos meses. Eso sería un error, sin embargo. Si hubieses realizado 50 operaciones en el primer mes y 100 en el segundo, podrías ver que operar más no produjo mayores beneficios. Realmente, tu beneficio medio por operación disminuyó. Esto sugiere que al menos algo de tu operativa no está proporcionando buenos rendimientos, y eso se merece una investigación. La situación es similar a la de un negocio que abre cinco nuevas tiendas en un año, pero registra el mismo volumen de ventas de un año a otro. Las ventas medias por tienda en realidad han descendido, un factor importante enmascarado por el aumento en la actividad general. El promedio de beneficios/pérdidas por operación variará en función de la dimensión de tus posiciones y de la volatilidad general del mercado. Debes estar atento a aquellas ocasiones en las que la volatilidad del mercado puede aumentar, pero tu beneficio medio por operación disminuye: es posible que no estés operando tan bien en unas condiciones de mercado cambiantes. Muchas veces, los traders ganan el mismo dinero o más simplemente centrándose en sus mejores ideas y reduciendo su número total de operaciones. Esta selectividad se manifiesta como un aumento medio de los beneficios por operación. Es una excelente medida de la eficiencia de tus esfuerzos de trading.

*Cuando operes con más frecuencia, asegúrate de que las operaciones adicionales están añadiendo valor económico.*

## Variabilidad de las rentabilidades diarias

Si tomas tus beneficios y pérdidas diarios y los conviertes en valores absolutos, tendrás una distribución de tus rentabilidades. Verás la variación medida diaria de tu curva de capital. También observarás la variación en torno a esta media: el rango de fluctuaciones diarias que es típico de tu operativa. La variación en tus rentabilidades diarias finalmente dará forma al tamaño de los *drawdowns* que experimentes en tu cartera. Dado que vas a experimentar rachas de días perdedores en tu carrera, cuando esas rachas

sean del 2 por ciento diario tendrás mayores *drawdowns* que si son del 0.5 por ciento. *De hecho, si investigas los periodos perdedores históricamente típicos de tu operativa, podrás utilizarlos para calibrar la variabilidad diaria que quieras tolerar en tu operativa.* Esto es fundamental para la gestión del riesgo. Si quieres mantener los *drawdowns* totales en tu cartera por debajo del 10 por ciento, por ejemplo, no puedes arriesgarte a fluctuaciones diarias del 2 por ciento. Por supuesto, si mantienes los *drawdowns* a menos del 10 por ciento, tampoco puedes esperar ganar un 50 por ciento o más al año: el riesgo y la recompensa serán proporcionales. Al calibrar la fluctuación media diaria de tu cartera, buscas el riesgo y la recompensa globales. Si estás operando muy bien (es decir, de forma muy rentable) con una variación relativamente pequeña en el tamaño de tu cartera de un día para otro, es probable que puedas darte el lujo de aumentar gradualmente tu riesgo (aumentar el tamaño de las operaciones para generar rentabilidades mayores). Si estás operando mal y perdiendo dinero más allá de tus pautas habituales, querrás reducir tu variación diaria y minimizar tu riesgo.

Lo que todo esto significa es que, cuando eres tu propio coach de trading, también eres tú quien lleva el tanteo. Las estadísticas anteriores son, en mi opinión, una parte esencial de los diarios de cualquier trader serio. Cuanto más sepas acerca de cómo lo estás haciendo, más preparado estarás para ampliar tus fortalezas y abordar tus debilidades.

### Consejo de coaching

Consulta la lección sobre David Adler en el capítulo 9 para obtener una perspectiva adicional sobre las estadísticas de los traders. Un enfoque particularmente útil es examinar qué sucede con tus operaciones después de tu entrada y qué sucede después de tu salida. Conocer las experiencias adversas que por término medio sufres en las operaciones ganadoras te ayuda a medir tu habilidad de ejecución; conocer los movimientos favorables que por término medio se producen después de tu salida te permite seguir el valor de tus criterios de salida. A veces los datos más importantes no se muestran en un extracto de beneficios y pérdidas: cuánto dinero te dejaste sobre la mesa por no tener la paciencia de esperar a un buen precio de entrada o por salir de un movimiento precipitadamente.

## LECCIÓN 75: Cuadro de mando de tu negocio de trading

Después de la última lección, puede que te sientas abrumado por la cantidad de datos que necesitas seguir para monitorear y entender tu negocio de trading. Lamento informarte de que elementos tales como la curva de capital, el número medio de operaciones ganadoras/perdedoras y el tamaño medio de las operaciones ganadoras/perdedoras son solo un comienzo para llevar adecuadamente el tanteo. Los traders profesionales de muchas empresas obtienen mucha más información que esa sobre su desempeño. El acceso a recursos especializados para la gestión del riesgo es una de las grandes ventajas de trabajar en tales empresas. Aunque es poco probable que puedas replicar los resultados de un gestor de riesgo dedicado en exclusiva a esta labor, es posible desglosar en mayor profundidad tu operativa para descubrir patrones que te ayudarán en tu *self-coaching*.

En esta lección nos centraremos en una aplicación avanzada y específica centrada en estadísticas que puede optimizar en gran medida tus esfuerzos para la mejora de tu rendimiento: hacer un seguimiento de los resultados en tus mercados y/o tipos de operaciones. Este seguimiento te dirá, no solo cuán bien lo estás haciendo, sino también qué tipo de operativa contribuye y cuál limita más tus resultados.

*De los distintos tipos de operaciones que realizas, ¿cuáles contribuyen más a tus beneficios? Esos son los impulsores del éxito en tu negocio de trading.*

Ya hemos visto lo importante que es diversificar tu operativa. Entre las distintas formas de diversificación normalmente encontramos:

- Operar con distintos instrumentos, tales como acciones individuales *versus* fondos cotizados en bolsa.
- Operar en diferentes mercados, tales como futuros sobre el petróleo e índices bursátiles.
- Operar con distintos patrones, tales como operaciones basadas en las noticias y operaciones de ruptura.
- Operar en diferentes momentos del día y/o en distintos marcos temporales.

Para comprender realmente tu negocio de trading, desearás etiquetar cada una de tus operaciones según el tipo de operación que represente. Así, dividirás las operaciones basándote en los criterios anteriores. Todas las operaciones realizadas durante la noche, por ejemplo, irán en una carpeta; todas tus operaciones intradía, en otra. Todas las operaciones sobre índices bursátiles recaerán en una categoría; todas tus operaciones sobre renta fija, en otra. Si eres un operador intradía, dividirás las operaciones por hora del día, por sector o incluso por valor.

Cada una de estas categorías es un centro de beneficios en potencia. Cuando pienses en tu operativa como un negocio diversificado, querrás saber cómo contribuye cada uno de tus productos al resultado final. Si te limitas a ver el balance final, quedarán camufladas importantes diferencias de resultado entre tus operaciones.

En la práctica, esto significa que las estadísticas tratadas en la última lección —la curva de capital, la proporción de operaciones ganadoras/perdedoras, el tamaño medio de las operaciones ganadoras/perdedoras, los beneficios/pérdidas por operación y la variabilidad de las rentabilidades— *deben ser desglosadas para cada parte de tu negocio de trading*. Mi propia operativa, por ejemplo, consiste en tres tipos de operaciones: operaciones intradía con una duración prevista de menos de una hora, operaciones *swing* intradía con una duración prevista superior a una hora y operaciones durante la noche. Las operaciones intradía más breves se basan en patrones a corto plazo de precio, volumen y sentimiento. Las operaciones *swing* son de seguimiento de tendencia y se basan en las investigaciones históricas que valoran las probabilidades de romper los niveles de precios derivados de los puntos pivote del día anterior. Las operaciones durante la noche también siguen la tendencia y se basan en las investigaciones históricas a más largo plazo que muestran una ventaja direccional en los mercados. Estas operaciones comprenden a su vez diferentes tipos de operaciones, porque se basan en diferentes fundamentos e implican diferentes posicionamientos en los mercados. Por ejemplo, puedo ponerme largo en una operación intradía a corto plazo, pero estar corto del mercado ese mismo día en una operación nocturna de ese mismo día.

*Puedes identificar el inventario de tu negocio de trading dividiendo las operaciones en función de con qué estás operando y cómo lo estás haciendo.*

Para otros traders, la división del negocio de trading se realizará por clase de activos (tipos de interés *versus* operaciones en divisas *versus* operaciones en acciones) o por estrategia/patrón de trading (operaciones basadas en noticias, operaciones basadas en huecos de apertura, operaciones basadas en la fortaleza relativa de los sectores). En una etapa relativamente temprana de mi carrera de trading, comencé a desglosar mis operaciones por hora del día y encontré unas estadísticas muy diferentes según se trataba de operaciones realizadas por la mañana, el mediodía o la tarde. Este hallazgo fue fundamental para enfocar mi operativa en las horas de la mañana. Es decir, las divisiones de tus operaciones deberían reflejar diferencias previstas en tus flujos de ingresos. Si los rendimientos de las estrategias o enfoques de trading son independientes los unos de los otros, como parece probable, merecerán su propia categoría de análisis cuantitativo.

Una de las divisiones que me han resultado más útiles en mi operativa se basa en etiquetar las condiciones del mercado en el momento de la entrada. Para lograr esto, etiquetarías cada entrada basándote en si se realizó en un mercado con tendencia alcista, un mercado con tendencia bajista o un mercado sin tendencia. Deberás ser coherente en la forma de identificar las condiciones del mercado; mis propias divisiones (puesto que opero a corto plazo) se basaban simplemente en cómo se comportaba el mercado en relación con la sesión anterior. Es habitual que los traders se desenvuelvan mejor en algunos entornos de mercado. Por ejemplo, basándome en una división diferente, yo aprendí que era más rentable en los mercados con volatilidad moderada, según indicaba el índice VIX en el momento de la entrada. Cuando los mercados tenían relativamente poca o mucha volatilidad, mis rendimientos se reducían significativamente. Esto fue útil para saber cuándo y dónde arriesgar.

*Es más probable que tu negocio de trading tenga éxito si aprovechas tus fortalezas y sorteas tus debilidades.*

Lo que descubrirás al desglosar tus operaciones de esta forma son áreas relativamente fuertes y débiles en tu desempeño. Tendrás una base de datos histórica de tu operativa normal en cada área de tu negocio de trading y tendrás una manera de ver cómo se compara tu operativa actual con esas medias. Así, por ejemplo, podría ocurrir que ganases dinero en general, pero que tus operaciones basadas en acontecimientos (las basadas en entradas rápidas después de la publicación de noticias o informes eco-

nómicos) funcionen mucho mejor que las de seguimiento de tendencia. Esto podría decir algo sobre el tipo de mercado en el que estás y cómo deseas operar en ese mercado enfocándote más en lo que está funcionando que en lo que no. Del mismo modo, puedes encontrar que tu número medio de operaciones ganadoras *versus* perdedoras está bien en general, pero que flojea en un mercado en concreto. Esto te podría conducir a ajustar lo que estás haciendo en ese mercado.

*El objetivo de llevar el tanteo es identificar tus propios patrones y utilizar esos patrones a tu favor.*

*Cuando hagas self-coaching, te animo a que pienses en ti mismo como en una colección de distintos sistemas de trading.* Cada sistema —cada mercado o estrategia en la que operes— contribuye al rendimiento global de tu cartera. Tu trabajo es rastrear los resultados de cada sistema, ver cuándo están funcionando bien y determinar cuándo tienen un rendimiento por debajo de la media. Armado con esa información, puedes asignar tu capital más eficazmente a los sistemas que estén funcionando en lugar de a los que no. La diversificación no te puede funcionar si no estás diversificado en tu manera de ver y trabajar en tu desempeño de trading. Al igual que el coach de fútbol desglosa el rendimiento de su equipo en áreas concretas —correr, pasar, defender, atacar— y trabaja en cada una de ellas, tú quieres analizar y refinar tu equipo de estrategias. Podrás evitar muchos *drawdowns* si sigues de cerca cada segmento de tu negocio de trading.

### Consejo de coaching

Cuando añades a tus posiciones o sales de ellas escalonadamente, ¿cuánto valor aporta tu gestión de la operación? ¿Cuál es el rendimiento específico de los elementos que añades a las posiciones? ¿Cuánto dinero salvas o te dejas sobre la mesa al retirar elementos de tus posiciones? Si cubres tus posiciones, ¿cuánto ganas o salvas mediante esas estrategias? ¿Eres mejor operando con posiciones largas o cortas? ¿Te desenvuelves mejor cuando inicias las operaciones a ciertas horas del día o cuando las mantienes un periodo de tiempo concreto? Si profundizas mediante las estadísticas, podrás ser más específico cuando trabajes en los distintos aspectos de tu desempeño de trading.

## LECCIÓN 76: Explora las correlaciones entre tus rendimientos

Unos grandes almacenes son un ejemplo de negocio diversificado. La tienda vende una variedad de artículos, por lo que atrae a una amplia gama de clientes. Si los clientes no están comprando artículos de temporada, puede que entren a comprar ropa o cosas para el hogar. Los grandes almacenes que ofrecen productos para niños, jóvenes, hombres y mujeres se aseguran de que haya una mezcla de clientes, compensando los picos y valles en los patrones de tráfico de cualquiera de estos grupos.

En tu negocio de trading, la diversificación te proporciona múltiples centros de beneficios. Puedes ganar dinero con operaciones intradía sobre índices bursátiles y con movimientos a largo plazo en el mercado de bonos, por ejemplo. Si divides tu capital entre diferentes ideas y estrategias, suavizas tu curva de capital, en la misma medida en que la presencia de muchas secciones mantiene el tráfico fluyendo en los grandes almacenes. Cuando una o dos estrategias no generan un buen rendimiento, las demás contribuyen al resultado final.

*La diversificación en tu operativa te permite mantenerte a flote cuando cualquiera de tus estrategias deja de funcionar por un tiempo o se vuelve obsoleta.*

Pero ¿cómo sabes si tu negocio de trading está realmente diversificado? *Que estés operando sobre diferentes patrones o mercados no significa que necesariamente poseas una cartera diversificada.* La única forma de que puedas asegurarte una verdadera diversificación es mediante el seguimiento de las correlaciones entre las rentabilidades de tus diferentes estrategias.

Supongamos que eres un operador intradía que opera con dos patrones básicos: los movimientos tras los informes de resultados y las rupturas de los rangos de trading. La idea es que tus rendimientos estén diversificados porque estarás largo de algunos valores (sorpresas en los informes de resultados y rupturas al alza) y corto de otros (sorpresas en los informes de resultados y rupturas a la baja). También deberás estar diversificado en todos los sectores del mercado y tal vez incluso en el marco temporal de tus operaciones. Si sigues la lógica de la lección anterior, puedes realizar un seguimiento de las estadísticas de rendimiento de las operaciones basa-

das en informes de resultados y de las basadas en rupturas. También puedes hacer un seguimiento del rendimiento de tus operaciones largas y cortas.

Cuando realizas un seguimiento de la correlación entre tus rendimientos, llevas el análisis un paso más allá. Calculas los beneficios/pérdidas diarios de cada una de tus estrategias durante un periodo de tiempo. Después evalúas la correlación entre las dos series numéricas. Si las estrategias son realmente independientes, no deberían estar muy correlacionadas. Un mercado lento, por ejemplo, puede rendir poco en cuanto a operaciones de ruptura, pero aun así podrías ganar dinero en ciertas acciones con sorpresas en los informes de resultados. Del mismo modo, podrías tener pocos informes de resultados en un día en concreto, pero el mercado podría proporcionar una serie de movimientos de ruptura debido a los informes económicos.

*Muchos traders piensan que están diversificados, cuando en realidad tienen la misma estrategia o idea a través de múltiples instrumentos relacionados. Esto significa que corren mucho más riesgo de lo que creen.*

Un operador de bolsa con el que trabajé tenía un historial fenomenal y de repente dejó de ganar dinero. A priori, estaba bien diversificado, operando sobre muchos valores y utilizando sus opciones de manera efectiva en operaciones direccionales y de cobertura. Sin embargo, cuando revisamos sus estrategias en detalle, quedó claro que todas dependían de un movimiento de tendencia alcista en mayor o menor medida. Cuando el mercado entró primero en modo lateral y después en una tendencia bajista prolongada, ya no ganó dinero. Estaba operando con muchos valores, pero sin mucha diversificación. Su negocio de trading era como un concesionario de coches que vende muchos tipos de camiones, furgonetas y monovolúmenes. Una vez que los vehículos grandes pierden popularidad, tal vez debido al alto coste de la gasolina, el negocio se vuelve vulnerable. No está tan diversificado como parece.

Supongamos que haces un seguimiento de tu desempeño histórico y descubres que tus estrategias tienen una correlación de 0.20. La variación del resultado compartida por las estrategias sería el cuadrado de la correlación: 0.04 o 4 por ciento. Eso significa que los resultados de una estrategia solo representan el 4 por ciento de la variación en la otra estrategia. Ima-

gina, sin embargo, que durante el último mes la correlación se dispara a 0.70. Ahora la superposición entre estrategias es cercana al 50 por ciento. Apenas son independientes.

¿Qué podría causar un salto así en la correlación? En un mercado con fuerte tendencia, las rupturas podrían darse todas en una sola dirección, la misma dirección que las sorpresas en los informes de resultados. También podrías empeñarte en una opinión sobre el mercado y seleccionar las operaciones para que encajasen con esa opinión. En cualquier caso, tu negocio diversificado ya no estaría tan diversificado, como en el caso del concesionario de coches.

*Las correlaciones entre tus estrategias y tus operaciones varían con el tiempo debido a la manera en que operan los mercados y a tus propios prejuicios ocultos.*

Esa falta de diversificación es importante, porque significa que tu capital está concentrado en menos ideas. Tu riesgo es mayor, porque en lugar de dividir tu capital entre dos o más estrategias independientes, ahora se concentra en lo que en realidad es una única estrategia. El mismo problema se nos presenta cuando diferentes mercados o clases de activos comienzan a operar de manera más correlacionada, tal vez debido al nerviosismo entre los inversores. Durante esos periodos de alta aversión al riesgo, los traders a menudo evitarán las acciones y buscarán la seguridad percibida en los bonos y el oro. Las tres clases de activos (acciones, renta fija y oro) operarán entonces de forma muy correlacionada. En lugar de estar diversificado en tres mercados, en la práctica tu capital está concentrado en uno.

*Cuando tus resultados de trading se vuelvan más correlacionados, el* self-coaching *te llevará a preguntarte si las correlaciones se deben a sesgos en tu operativa o a cambios en los mercados.* En un primer momento, puedes hacer un esfuerzo especial por buscar ideas no correlacionadas; a continuación, es posible que desees reducir el tamaño de cada una de tus operaciones para tener un riesgo menos concentrado. Lo que deseas evitar son situaciones en las que pongas todos los huevos —del trading y de la inversión— en la misma cesta. Eso puede producir buenos rendimientos durante un tiempo, pero deja vulnerable tu negocio de trading cuando las condiciones del mercado cambian.

Mi experiencia preparando traders sugiere que una buena diversificación suele conseguirse de una o varias formas:

- Mezclando la operativa intradía con la operativa a medio plazo, o mezclando la operativa (o la inversión) a más largo plazo con la operativa a corto plazo.
- Mezclando la operativa direccional (estar largo o corto de un único instrumento) con la operativa de valor relativo (estar largo de un instrumento y corto de otro instrumento relacionado).
- Combinando una estrategia (como operar en torno a los informes de resultados) con otra (operar en torno a las rupturas de rangos de trading).
- Combinando la operativa en un mercado o clase de activos (como podría ser un cruce de divisas) con la operativa en otro (acciones de pequeña capitalización de EE. UU.).

Por ejemplo, un trader podría estar largo de acciones con dividendos altos como una idea. Una segunda idea sería que el trader vendiera el extremo corto de la curva de tipos y comprara el largo, tal vez en previsión de un aplanamiento de la curva de tipos antes de que la Fed subiera los tipos. Una tercera idea haría que el trader estuviese corto de acciones de valor y largo de valores de crecimiento, previendo que un *spread* amplio, desde el punto de vista histórico, revertiese a la media. Una cuarta idea podría ser una posición larga a corto plazo en acciones de pequeña capitalización. Lo bueno de las operaciones de *spreads*/pares, como las ideas dos y tres, es que pueden funcionar independientemente de la dirección del mercado subyacente, proporcionando una cierta diversificación. Los horizontes del trading se amplían de manera considerable cuando uno no se limita a preguntarse si un mercado está subiendo o bajando, sino que comienza a pensar en lo que subirá o bajará *en relación con otras cosas*.

Los operadores intradía de alta frecuencia tenderán a lograr la diversificación y una baja correlación de otras maneras. Demostrarán una mezcla relativamente similar a lo largo del tiempo de operaciones largas y cortas. También pueden gestionar posiciones en diferentes periodos de tiempo o introducir diferentes operaciones en valores y sectores diferentes. El riesgo para el operador intradía es quedarse atrapado en opiniones fijas sobre el mercado, sesgando las operaciones en una sola dirección. Si el operador intradía está diversificado, las correlaciones entre los rendimientos de sus

distintos patrones y las correlaciones en serie de los rendimientos entre operaciones (y entre los rendimientos a lo largo de distintas horas del día) deben ser relativamente modestas con el tiempo. Cada operación o tipo de operación para el operador intradía debería ser, en cierto sentido, un producto separado en el mix de negocio.

*No tienes que diversificar operando en muchos mercados. Puedes diversificar por marco temporal (más a largo o a corto plazo), dirección (largo o corto) y patrón (tendencia o lateral).*

¿Está adecuadamente diversificado tu negocio de trading? ¿Tu diversificación está aumentando o disminuyendo? Si eres como la mayoría de los traders, no conocerás las respuestas a estas preguntas. Los datos, sin embargo, pueden estar a tu alcance. Todo lo que necesitas es dividir tus operaciones por estrategia, seguir los resultados de cada estrategia diariamente e introducir la información en un Excel. A partir de ahí, es fácil calcular las correlaciones en diferentes periodos de tiempo. ¿Y si no operas todos los días y mantienes la mayoría de las posiciones durante días? No hay problema: simplemente calcula los rendimientos de cada estrategia como si hubieras cerrado todas las posiciones al final de cada día de trading. Eso te dirá si tus operaciones se mueven al unísono o de forma independiente. Y *eso* te dirá si tienes muchos centros de beneficios que sostengan tu negocio o solo unos pocos.

---

CONSEJO DE COACHING

No es demasiado difícil convertir buenas ideas direccionales en buenas operaciones de pares. Una vez que determines que un índice, sector, *commodity* o acción va a subir o bajar, pregúntate qué índices, sectores, *commodities* o acciones relacionados son más propensos a maximizar este movimiento. Entonces compra el instrumento que es más probable que maximice el movimiento y vende el instrumento relacionado que más probablemente vaya a remolque. Por ejemplo, puedes pensar que el índice S&P 500 va a subir. Notas que el TICK de la NYSE ($TICK) está fuerte en relación con el TICK del Dow ($TICKI), de modo que compras el índice de empresas de pequeña capitalización Russell 2000 y vendes el Dow Jones en cantidades iguales en dólares. Esto te da una idea que puede ser rentable incluso si tu idea original sobre la direccionalidad del índice S&P

no funciona. Mientras haya más compras en el mercado general que entre las mayores empresas en términos relativos, ganarás dinero. Aprende a pensar y operar en términos de relaciones para aumentar tu arsenal de ideas.

## LECCIÓN 77: Calibra tu riesgo y recompensa

Recientemente utilicé el simulador de beneficios y pérdidas de Henry Carstens (www.verticalsolutions.com/tools.html) para simular posibles curvas de capital en distintos escenarios para dos operadores pequeños:

1. El Trader A tiene una pequeña ventaja negativa: el trader gana en el 48 por ciento de las operaciones y el ratio del tamaño de las operaciones ganadoras sobre las perdedoras es de 0.90.
2. El Trader B tiene una pequeña ventaja positiva: el trader gana en el 52 por ciento de las operaciones y el ratio del tamaño de las operaciones ganadoras sobre las perdedoras es de 1.10.

Partí de que la simulación rastreaba las rentabilidades para un periodo de 100 días. El tamaño medio de los días ganadores era de 100 dólares en ambos escenarios. Eso significa que, si suponemos que los traders comenzaron con un tamaño de cartera de 20 000 dólares, la variabilidad diaria de sus rendimientos era de alrededor de 50 puntos básicos (0.5 por ciento, o 100/20 000 dólares). Si los traders promediaban solo una operación al día, entonces es plausible que estuviesen arriesgando aproximadamente 2 puntos del mini S&P 500 por operación y ganando aproximadamente eso por operación.

Al simular los escenarios 10 veces cada uno, pude generar una matriz de rendimientos para ambos traders:

| Número de predicción | Trader A | Trader B |
|---|---|---|
| 1 | –904.2 $ | 769.9 $ |
| 2 | –727.4 | 667.5 |
| 3 | –718.5 | 614.7 |
| 4 | –763.5 | 783.8 |
| 5 | –786.1 | 528.7 |

| Número de predicción | Trader A | Trader B |
|---|---|---|
| 6 | –551.0 | 830.4 |
| 7 | –518.9 | 933.0 |
| 8 | –610.5 | 500.7 |
| 9 | –760.5 | 791.5 |
| 10 | –812.6 | 884.2 |

*Lo que vemos es que, con el tiempo, las pequeñas ventajas terminan acumulándose.* Cuando la ventaja es negativa, como en el caso del Trader A, la pérdida media de la cartera a lo largo de 100 días está en torno al 3 por ciento. Cuando la ventaja es positiva, vemos que el Trader B consigue de media una de aproximadamente el 3 por ciento.

Claramente, no se necesita mucho para convertir una modesta ventaja positiva en una moderadamente negativa: la distancia entre un 52 por ciento y un 48 por ciento de ganadores y la diferencia entre un tamaño de las operaciones ganadoras que es un 10 por ciento menor frente a un 10 por ciento mayor que la pérdida media no son tan grandes. Un cambio relativamente pequeño en la manera en que se mueven los mercados, la manera en que ejecutamos nuestras operaciones o la manera en que nos concentramos y seguimos nuestras ideas, y nuestra pequeña ventaja ganadora se puede convertir en una estrategia que pierda constantemente.

*No necesitas tener una gran ventaja para lograr un negocio de trading exitoso; necesitas tener una ventaja constante.*

Si hubiéramos seguido los resultados todos los días, habríamos visto que el Trader A tenía algunos días ganadores y el Trader B algunos perdedores. Sobre una serie de 100 días, sin embargo, la ventaja se manifiesta claramente. No existen escenarios en los que el Trader A sea rentable y ninguno en los que el Trader B pierda dinero. Así como la ventaja por apuesta que tiene un casino genera unas ganancias fiables para la casa a lo largo del tiempo, la ventaja por operación puede crear un flujo fiable de beneficios cuando se mantiene a lo largo del tiempo. Una vez que tienes tu ventaja, tu mayor desafío como tu propio coach de trading es asegurarte de tu constancia al explotar esa ventaja, todos los días, en cada operación.

Pero llevemos el análisis un paso más allá y exploremos el riesgo y la recompensa. Nuestros traders A y B no asumen grandes riesgos: solo están operando con un contrato del mini S&P (ES) en su cuenta de 20 000 dólares. Esto les proporciona una volatilidad diaria media de los rendimientos de aproximadamente 50 puntos básicos, que no es tan inusual en el mundo de la gestión de carteras. Podemos ver, sin embargo, que el rendimiento del 3 por ciento para el Trader B a lo largo de 100 días supondría aproximadamente el 7.5 por ciento al año (250 días de trading). Además de no constituir una rentabilidad terrible, de ella debemos deducir comisiones y otros gastos. La pequeña ventaja constante no genera una gran rentabilidad cuando la asunción de riesgos es modesta.

Entonces, ¿cómo podría nuestro Trader B aumentar su rendimiento? Una manera sencilla sería operar con 3 contratos en vez de 1. Suponiendo que esto no cambia la manera de operar del Trader B, la variabilidad diaria de los rendimientos ahora sería del 1.5 por ciento, con una ganancia media de 300 dólares. La rentabilidad de más del 20 por ciento al año ahora parecería superior. Si asumes más riesgo cuando tienes una ventaja constante, esto ciertamente tiene sentido, al igual que apostar más en un casino tiene sentido si las probabilidades están a tu favor. Simplemente necesitas tener los suficientes fondos para soportar las series de pérdidas que son previsibles incluso cuando tienes ventaja. Cuando realicé las simulaciones para el Trader B, los *drawdowns* de 700 a 800 dólares desde los picos a los valles eran evidentes. Multiplica eso por un factor de 3 y ahora el Trader B incurre en *drawdowns* del 12 por ciento.

Pero ¿y si el Trader B apretase a fondo y operase con 10 contratos con una pequeña ventaja? La rentabilidad anual potencial del 75 por ciento parece fantástica. Los *drawdowns* potenciales de más del 40 por ciento ahora parecen excesivos. Esa pequeña ventaja constante de repente genera grandes pérdidas cuando se aumenta el riesgo hasta el extremo.

*La variabilidad de tus rendimientos tenderá a estar correlacionada con la variabilidad de tus emociones.*

En ese escenario agresivo, el Trader B aumentaría la variabilidad de sus rendimientos diarios hasta el 5 por ciento. Las fluctuaciones medias diarias de esa magnitud, particularmente durante una mala racha, obligatoriamente afectarán a la psique del trader. Una vez que el trader se pone nervioso, esa pequeña ventaja positiva puede convertirse en una pequeña

ventaja negativa. Amplificada por el apalancamiento, el trader podría fácilmente venirse abajo y perderlo todo, a pesar de tener unos buenos métodos de trading.

El tamaño de tu ventaja y la variabilidad de tus rendimientos diarios (que son una función del tamaño de las posiciones) determinarán la trayectoria de tu curva de capital. La gestión de esa trayectoria es crucial para la autogestión emocional. Tu tarea es emplear la herramienta de Henry de la manera ilustrada anteriormente, utilizando tu información histórica relativa a tu ventaja y al tamaño medio de tus operaciones ganadoras para generar las trayectorias probables de tus rendimientos. A continuación, juega con el tamaño medio de las operaciones ganadoras para encontrar el nivel de riesgo, recompensa y *drawdown* que haga que operar valga la pena financieramente, pero que no te abrume con las fluctuaciones en tu cartera.

Pocos traders entienden realmente las implicaciones del tamaño de sus posiciones, dado el nivel de su ventaja. Si sabes lo que es probable que ganes y pierdas en tu negocio de trading, podrás afrontar mejor los tiempos difíciles y no te confiarás en exceso cuando las cosas vayan bien. Ajusta el nivel de riesgo de tu cartera a tu tolerancia al riesgo personal para dar un gran paso hacia tu éxito en el trading.

---

CONSEJO DE COACHING

Duplicar el tamaño de tus posiciones tendrá el mismo efecto en la trayectoria de tus rendimientos que mantener un tamaño constante cuando la volatilidad de mercado se duplique. Este proceso es un dilema para los traders que mantienen posiciones durante muchos días y semanas, pero también es un desafío para los operadores intradía, que experimentan distintos patrones de volatilidad en diferentes momentos del día. Es común que los traders identifiquen volatilidad con oportunidad e incluso aumenten el tamaño/riesgo de sus posiciones a medida que los mercados se vuelven más volátiles. Esto amplifica enormemente las fluctuaciones de una cuenta de trading y causa estragos en las emociones de los traders. Ajustar tu riesgo a la volatilidad de los mercados es una buena forma de controlar el tamaño de tu apuesta para que unas pocas pérdidas no eliminen los beneficios de muchos días y semanas.

---

## LECCIÓN 78: La importancia de la ejecución en el trading

Puedes tener las mejores ideas del mundo en los negocios, pero si no las ejecutas adecuadamente no valdrán mucho. Un gran producto con una mala comercialización no se venderá. Una táctica increíble de un gran coach para un partido no funcionará en la pista de baloncesto si los jugadores no pasan bien la pelota y no consiguen ganar la posición bajo la canasta para los rebotes. El *quarterback* puede ordenar una gran jugada, pero si sus compañeros no bloquean, el pase nunca saldrá.

Lo mismo ocurre con el trading: la ejecución es una parte mucho mayor del éxito de lo que entienden la mayoría de los traders. El trader medio dedica mucha atención a entrar en un mercado, pero es la gestión de esa idea de trading la que a menudo determina el resultado. Cuando eres el gestor de un negocio de trading, deseas centrarte en la ejecución día tras día, tal como lo harías si llevases tu propia tienda.

Una idea de trading comienza con la percepción de que un índice, *commodity* o acción probablemente cambiará de precio. Por ejemplo, podemos percibir que un índice bursátil está cotizando a un nivel de valor pero que probablemente pasará a cotizar a otro distinto. Nuestras razones para creer esto podrían basarse en factores básicos: en nuestros niveles previstos de tipos de interés y de crecimiento de los beneficios, el índice debería estar cotizando al precio X, en vez de Y. Nuestras razones podrían ser puramente estadísticas: el *spread* entre las opciones de marzo y enero sobre el índice es alto desde el punto de vista histórico y prevemos una vuelta a los niveles normales. Además, podemos usar criterios técnicos para nuestra inferencia: el mercado no podría romperse por encima de su rango a largo plazo, por lo que esperamos que detecte los niveles inferiores del rango. En cada caso, la idea de trading toma forma: «Ahora estamos operando a este precio, pero supongo que luego estaremos operando a este otro ».

Lo que esto sugiere es que una idea de trading completa incluye no solo un patrón de entrada, sino también un objetivo de beneficio. Con demasiada frecuencia ese objetivo no se ha hecho claro y explícito, pero aun así se encuentra en el corazón de cualquier idea de trading. Una operación solo tiene sentido si esperamos que los precios se muevan de una forma prevista con una amplitud que sea significativa en relación con el riesgo que estamos asumiendo.

*Al igual que las empresas establecen objetivos de rentabilidad en sus inversiones, los traders fijan objetivos de beneficios en sus ideas de trading.*

*En este contexto, toda operación es una hipótesis*: nuestra creencia con respecto al precio adecuado del activo representa nuestra hipótesis, y nuestra operación puede considerarse como una prueba de esa hipótesis. A medida que los mercados se mueven, proporcionan mayor apoyo o rechazan la hipótesis. Eso significa que, a medida que las operaciones se desarrollan, ganamos o perdemos confianza en nuestra hipótesis.

Cualquier buen científico no solo sabe cuándo una hipótesis encuentra apoyo, sino también cuándo no lo encuentra. Una hipótesis solo tiene sentido si puede probarse objetivamente como cierta o falsa. El resultado que haría que nuestra hipótesis de trading fuese falsa es lo que establecemos como nivel de *stop-loss*. Es la contrapartida del objetivo; si el objetivo define el posible movimiento a nuestro favor, el punto de *stop-loss* establece la cantidad de movimiento adverso en el que estamos dispuestos a incurrir antes de salir de la posición y declarar errónea nuestra hipótesis.

*El trader que carece de objetivos y de* stop-loss *claramente definidos es como el científico que carece de una hipótesis clara*. Puede operar para ver qué sucede, y los científicos pueden jugar en el laboratorio, pero ninguna de las dos cosas es ciencia y es probable que ninguna resulte rentable a largo plazo. Una hipótesis firme y unos criterios objetivos para aceptar o rechazar la hipótesis promueven el conocimiento. Del mismo modo, una idea de trading clara y unos criterios explícitos para validar o rechazar la idea pueden guiar nuestra comprensión del mercado. Con frecuencia, si te quedas fuera de una idea aparentemente buena, puedes replantear tu comprensión de lo que está sucediendo en el mercado. Después de todo, los científicos aprenden tanto de las hipótesis que no se confirman como de las que sí.

Con el objetivo y el *stop-loss* en mente, ahora tenemos la base para ejecutar nuestra idea. La buena ejecución requiere que iniciemos la operación a un precio en el que la cantidad de dinero que perderíamos si estamos equivocados (si nos salta el *stop*) sea menor que la cantidad de dinero que ganaríamos si tenemos razón (si alcanzamos nuestro objetivo). Cuando los traders hablan de conseguir un buen precio, esto es lo que quieren decir: están entrando en una idea con relativamente poco riesgo y una recompensa potencial mucho mayor. Una buena forma de pensar

en esto es considerar cada operación como una mano de póquer: dónde colocamos nuestro nivel de *stop-loss* refleja cuánto estamos dispuestos a apostar por una idea en particular.

*Muchos traders cometen el error de colocar sus stops en un nivel concreto de pérdida en dólares. Por el contrario, debes colocar los stops en niveles que claramente te digan que tu idea de trading está equivocada.*

Pongamos que mis investigaciones me dicen que tenemos una excelente oportunidad de romper por encima del máximo del día anterior, 51 dólares por acción. Actualmente estamos operando un poco por debajo de 49 después de que dos ráfagas de ventas por la mañana empujasen a la baja la acción hasta 48, que está por encima del mínimo del día anterior, 47.50. Aparece una noticia favorable al sector e inmediatamente compro la acción a 49, con 51 como mi objetivo inmediato. Mi hipótesis es que esta noticia será un catalizador para impulsar a la acción al alza, dado que las anteriores ventas no pudieron perforar el mínimo de ayer. Estoy dispuesto a perder un punto en la operación (introduzco el *stop* a 48) para ganar dos puntos con la idea (objetivo de 51).

Supongamos, sin embargo, que la acción se cotizaba a 50 dólares, en lugar de a 49, cuando saltó la noticia. Ahora mi riesgo/recompensa no está ponderado a mi favor. Si estoy dispuesto a aceptar un movimiento de vuelta hasta 48 antes de llegar a la conclusión de que estoy equivocado, ahora tengo dos dólares de pérdida potencial para un solo dólar de objetivo de beneficio. Si bien la idea es la misma, la ejecución es bastante diferente. Es difícil ganar dinero a la larga si constantemente arriesgas dos dólares para ganar uno. Sin embargo, si arriesgas un dólar para ganar dos o más, puedes acertar menos de la mitad de las veces y, aun así, terminar en positivo.

*Una buena ejecución significa que calibras el riesgo en función de una recompensa prevista.*

La ejecución proporciona una gestión proactiva del riesgo. Si controlas cuánto puedes ganar y perder según tu precio de entrada, sabrás cuál es tu riesgo y lo podrás mantener por debajo de tu recompensa potencial. Puedes hacer un seguimiento de la calidad de tu ejecución si calculas la

cantidad media de *drawdowns* que soportas en tus operaciones. La excursión adversa es el volumen de precios adversos que se mueven mientras estás en la operación. Si soportas mucha excursión adversa para ganar una cantidad pequeña de dinero, obviamente te expones a un desastre. Cuando tu ejecución es buena, debes soportar relativamente poca excursión adversa en comparación con el tamaño de tus ganancias. Tu tarea para esta lección es calcular la excursión adversa de cada una de tus operaciones recientes y realizar un seguimiento de la misma a lo largo del tiempo. Esta tarea te dirá cuán exitoso eres al ejecutar tus ideas y te proporcionará una medida sensible de los cambios en el riesgo/recompensa de tu operativa.

La buena ejecución, psicológicamente, consiste sobre todo en tener paciencia. Para obtener un buen precio, tendrás que dejar pasar algunas ideas de trading que podían haber resultado rentables. Como el jugador de póquer, debes apostar cuando las probabilidades están claramente a tu favor. Eso significa hacer muchos descartes. Del mismo modo, una empresa no trata de existir para todo el mundo. El dueño de un negocio deja pasar ciertas oportunidades de vender productos para enfocarse en lo que mejor hace. Cuando gestionas bien tu propio negocio de trading, no necesitas aprovechar cualquier oportunidad imaginable para ganar dinero; esperarás *tus* oportunidades de mayor probabilidad. Cuanto más claro veas el riesgo y la recompensa, más fácil te será atenerte a las operaciones que tengan una expectativa de rendimiento favorable.

### CONSEJO DE COACHING

Una sencilla regla que ha ayudado mucho a mi ejecución ha sido esperar a que los compradores muevan ficha si estoy vendiendo y a que lo hagan los vendedores si estoy comprando. Así solo puedo comprar si el TICK de la NYSE ha pasado a negativo y si las últimas X barras de precios han cotizado a la baja. Del mismo modo, solo puedo vender si el TICK de la NYSE se ha vuelto positivo y las últimas X barras han cotizado al alza. Esto reduce la excursión adversa que soporto en las operaciones al entrar después de que los cierres de cortos y los programas de compras hayan movido el mercado al alza o a la baja. De vez en cuando se te escapará una operación si esperas pacientemente a que actúe el otro bando, pero los *ticks* adicionales que ganarás en las operaciones en las que entres compensarán eso con creces.

## LECCIÓN 79: Piensa en temas: cómo generar buenas ideas de trading

Observa cómo las empresas exitosas siempre están sacando nuevos productos y servicios para satisfacer las necesidades y demandas cambiantes de los consumidores. Una gran forma de volverse obsoleto en el mundo de los negocios es permanecer estático. Si un producto actual es un éxito, seguramente surgirán competidores e imitadores. Lo que estuvo de moda en un momento —los vehículos grandes en épocas de gasolina barata, los reproductores de música para CD— puede pasarse de moda repentinamente al cambiar las condiciones económicas o las tecnologías.

Lo mismo sucede en el mundo del trading. Por un tiempo, comprar acciones tecnológicas era un camino asegurado hacia el éxito. Miles de operadores intradía dejaron sus trabajos para buscar fortuna. Después del año 2000, esa operación desapareció en un severo mercado bajista. Ahora unas pocas empresas tecnológicas lo están haciendo relativamente bien, mientras que otras languidecen. Los mercados, como los gustos de los consumidores, nunca son estáticos.

Como vimos en la lección sobre diversificación, si basas tu negocio de trading en un único tipo de trading —un conjunto limitado de ideas o patrones— estarás en una posición vulnerable. Recuerdo cuando las rupturas de los rangos de trading eran operaciones rentables; en los últimos años, esas rupturas han tendido a revertirse. Todos hemos escuchado que la tendencia es tu amiga, pero en los últimos años comprar tras días, semanas y meses a la baja ha sido —de media— más rentable que vender. Los patrones de mercado, como recalcó Niederhoffer, están en constante cambio. Eso significa que los traders exitosos, como los empresarios exitosos, deben buscar continuamente nuevas oportunidades.

*Los mejores desarrolladores de sistemas no se limitan a desarrollar y operar con un único sistema. Más bien, prueban y operan continuamente con nuevos sistemas como parte de una mezcla diversificada.*

Una de las habilidades que encuentro en los mejores traders es la capacidad de sintetizar datos a través de mercados, clases de activos y marcos temporales para generar temas de trading. Estos temas son narraciones

que el trader crea para entender lo que está ocurriendo en los mercados. Estos temas son las *teorías* del trader acerca de los mercados financieros. Sus operaciones son pruebas de estas teorías. El trader exitoso es aquel que genera las teorías adecuadas y actúa en función de ellas: temas que captan de verdad lo que está sucediendo y por qué.

Esta forma temática de pensar es común en el mundo de los gestores de carteras, pero también la veo entre los traders que operan con éxito a corto plazo. El alcance de las teorías —y los datos utilizados para generarlas— puede diferir, pero el proceso es notablemente similar. Un gestor de carteras podría observar el alto precio de la gasolina y la disminución del valor de las viviendas y concluir que una falta de ingresos discrecionales entre los consumidores debería perjudicar las acciones de productos de consumo discrecional. Eso podría llevar a una operación en la que el gestor vende en corto el sector de consumo discrecional y compra acciones de productos de consumo básico, que aguantan mejor las recesiones.

El trader a corto plazo puede examinar un gráfico de perfil de mercado que cubra la última semana y observar un amplio rango de trading, con la mayor parte del volumen cruzado en medio de ese rango. A medida que el mercado se mueve hacia la parte superior de ese rango, el trader ve que muchos sectores no dan la impresión de ir a romper. Además, el volumen global del mercado es bajo durante ese movimiento, con tanto volumen cruzado al precio de demanda como al de oferta. A partir de esta configuración, el trader a corto plazo formula una teoría según la cual no hay suficiente demanda para empujar al alza el área de valor del mercado. Entonces realiza una operación para vender el mercado, en previsión de un movimiento de vuelta a la zona media del rango.

*Pensar de forma temática convierte los datos del mercado en hipótesis de mercado.*

La clave para pensar de forma temática es sintetizar una serie de datos en una perspectiva coherente. Muchos traders, especialmente los primerizos, solo miran su mercado y su marco temporal. Su punto de vista es miope; todo lo que ven son formas en un gráfico. Los factores que realmente catalizan el movimiento de capital —las noticias, las condiciones económicas, el sentimiento intradía y a más largo plazo— permanecen invisibles para ellos. Sin la capacidad de leer los temas del mercado, operan de la misma manera en todas las condiciones de mercado. Operarán

sobre los movimientos de ruptura en los mercados con tendencia y en los mercados lentos y revueltos. Operarán en contra de los huecos de apertura independientemente de que las divisas y los tipos de interés estén impulsando o no un ajuste en los precios de los mercados. No es de extrañar que se muestren desconcertados cuando su operativa de repente cambia del verde al rojo: no entienden por qué los mercados se están comportando como lo están haciendo.

Mantener sencilla la lógica de la operativa tiene muchas ventajas. La síntesis de los datos de mercado en temas coherentes es una excelente manera de destilar una gran cantidad de información en patrones sobre los que se puede actuar. En la búsqueda de simplicidad, sin embargo, los traders pueden gravitar hacia lo simplista. Un patrón —una configuración particular de precios u osciladores— puede ayudar en la ejecución de una idea de trading, pero no es una *explicación* de por qué crees que un mercado va a hacer lo que prevés. Cuanto más clara tengas la lógica de tu operación, más claro tendrás cuándo la operación se estará moviendo a tu favor y cuándo estará yendo en tu contra.

Las relaciones entre mercados son un terreno particularmente fértil para el desarrollo de temas. Notarás que en el blog *TraderFeed* actualizo regularmente cómo los sectores del mercado bursátil negocian entre sí. Esto nos alerta de los temas de crecimiento y debilidad en la economía, así como sobre las relaciones de liderazgo en los mercados. Estos temas sectoriales cambian periódicamente —los valores financieros que habían sido los líderes del mercado recientemente se convierten en serios estorbos—, pero tienden a perdurar en el medio plazo, creando valiosas ideas de trading para los traders activos.

Otros temas vinculados a las relaciones entre mercados captan los movimientos relativos de las clases de activos. Cuando la economía se debilita y la Reserva Federal tiene que bajar los tipos de interés, esto tiene implicaciones no solo para la forma en que cotizan los bonos, sino también el dólar de EE. UU. Los tipos de interés más bajos y un dólar más débil también apoyan las perspectivas de las compañías que operan en el extranjero, ya que sus bienes serán más baratos para los consumidores en otros países. Esa situación podría proporcionar algunas ideas prometedoras para el mercado bursátil.

*Sigue las subidas y bajadas en las correlaciones entre los sectores y los mercados como una excelente manera de detectar temas emergentes, así como otros que están cambiando.*

Los traders a corto plazo pueden detectar temas sobre cómo operan los mercados en Europa y Asia antes de la apertura de los mercados en EE. UU. ¿Están bajando o subiendo los tipos de interés? ¿Y las *commodities*? ¿Y el dólar de EE. UU.? ¿Están los traders de la sesión nocturna mostrando aversión al riesgo o están comprando activos de mayor riesgo y vendiendo los más seguros? ¿Están los mercados asiáticos o europeos rompiendo a nuevos niveles de valor llevados por sus informes económicos o las decisiones de sus bancos centrales? A menudo, estos acontecimientos nocturnos afectan la operativa de la mañana en EE. UU. y proporcionan ideas de trading sobre si es probable que un mercado alcance nuevos máximos o mínimos en relación con el día anterior.

El trader a corto plazo también puede desarrollar temas a partir de las últimas noticias y el comportamiento de los sectores que están liderando el mercado o descolgándose del mismo. Si sigues las acciones y los sectores que alcanzan nuevos máximos y mínimos a menudo, podrás ver qué temas en concreto se manifiestan activamente en el mercado. Si los precios del petróleo están fuertes, te darás cuenta de que las acciones de las empresas de energías alternativas estarán alcanzando nuevos máximos. Eso puede ser un excelente tema para seguir. Asimismo, en la estela de una contracción del crédito, podrías descubrir que las acciones de los bancos están alcanzando nuevos mínimos. *Captar estos temas pronto es la mismísima esencia de seguir la tendencia; después de todo, un tema puede persistir incluso mientras el mercado general permanece dentro de un rango.*

Como tu propio coach de trading y gestor de tu negocio de trading, necesitas mantenerte al tanto de lo que ocurre en el mercado. Eso significa que debes pasar un tiempo considerable leyendo y reflexionando, además del tiempo que pases delante de la pantalla. En mi blog trato de resaltar fuentes de información que son particularmente relevantes para los temas de mercado. Actualizo esos temas a diario con mensajes de Twitter (www.twitter.com/steenbab). Al final, sin embargo, necesitas descubrir los temas que tengan más sentido para ti y las fuentes de información necesarias para generar y seguir esos temas. Cuanto más entiendas sobre los mercados, más entenderás qué es lo que está pasando en tu mercado. Como un buen jugador de fútbol, necesitas ver todo el campo para tomar

las mejores decisiones; ¡es demasiado fácil no ver una jugada cuando estás mirando a otra parte!

Consejo de coaching

Es especialmente prometedor encontrar temas que sean consecuencia de una noticia en particular que actúe como catalizador. Por ejemplo, si un informe sobre la economía es mejor de lo esperado y a continuación ves compras sostenidas, investiga los sectores y las acciones que lideran el movimiento al principio y considera cambiarlos por una operación de tendencia, especialmente si aguantan bien las correcciones del mercado. Muchos de esos temas pueden ejecutarse durante varios días, proporcionando excelentes movimientos a medio plazo.

## LECCIÓN 80: Administra la operativa

El éxito en los negocios no depende solo de los productos y servicios que ofrece una empresa. Gran parte del éxito depende de la dirección de la empresa. Si no contratas a las personas correctas, las supervisas adecuadamente, realizas inventarios y te ajustas a un presupuesto, no ganarás dinero ni siquiera con los mejores productos y servicios.

Así ocurre también con el trading. Los mejores traders que he conocido son bastante hábiles *gestionando sus operaciones*. Por gestión de operaciones me refiero a algo bastante diferente de generar la idea de trading y ejecutarla. Más bien, me refiero a lo que tú haces con la posición *después* de haberla iniciado y *antes* de haberla cerrado.

Tu primera reacción podría ser: «¡Uno no hace nada!». Ciertamente, es posible iniciar una posición y aguantar, esperando a que alcance su objetivo de beneficios o su nivel de *stop-loss*. Esa reacción, sin embargo, es ineficiente. Es como vender el mismo mix de productos en todas las tiendas, aunque algunos productos se vendan mejor y otros se vendan peor en determinados sitios.

Para apreciar por qué esto es así, piensa en el momento en el que inicias una operación. En ese instante, tienes un mínimo de información sobre la solidez de tu idea. A medida que el mercado opera después de tu entrada, vas acumulando nuevos datos sobre tu idea: el movimiento apo-

ya o no tus razones para estar en el mercado. Por ejemplo, si tu idea se basa en la caída de unos tipos de interés y ves que los bonos rompen al alza un rango de precios, eso respaldará tu operación. Si anticipas una ruptura al alza en las acciones y ves que el volumen se expande y que el TICK de la NYSE se mueve a nuevos máximos del día en un movimiento alcista, eso también la respaldará. *Si sigues el movimiento y los temas del mercado mientras la operación está abierta, podrás actualizar las probabilidades de que tu operación sea exitosa.*

> *La gestión de operaciones es el conjunto de decisiones que tomas en función de cada información que aparece durante la operación.*

Una forma en la que veo que los traders utilizan esta información es en su manera de entrar escalonadamente en las operaciones. Su posición inicial puede ser relativamente pequeña, pero los traders añadirán a la posición a medida que la nueva información vaya validando su idea. Mi capital de trading por idea de trading se divide en seis unidades. Normalmente inicio una posición con una o dos unidades. Solo si la idea encuentra respaldo, valoro añadir una tercera o cuarta unidad. He descubierto que, si mis operaciones van a ir mal, generalmente lo hacen al comienzo. Al entrar con un tamaño mínimo, los *drawdowns* que sufro cuando me equivoco son pequeños. Si añado a la posición a medida que encuentra respaldo, maximizo las ganancias de las buenas operaciones. *Creo que esta gestión de las operaciones es tan importante para el rendimiento de muchos traders como la calidad de sus ideas iniciales.* De hecho, he visto a traders que probaban muchas ideas y solo añadían capital a las que funcionaban: la administración de sus operaciones marca la diferencia de cara a sus rendimientos.

*Esta forma de gestionar las operaciones significa que debes participar activamente en ellas mediante el procesamiento de la información mientras la operación está abierta, en lugar de conformarte con la observación pasiva de tu posición.* La buena gestión de las operaciones es bastante diferente de perseguir los mercados que se mueven a tu favor. Es un proceso de ejecución distinto en sí mismo, en el que puedes esperar a las correcciones normales en contra de tu posición para añadir a la posición en niveles favorables. Si estás largo, por ejemplo, y el mercado está en una tendencia alcista, los retrocesos deberían ocurrir a niveles de precios sucesivamente más altos. Al añadir después del retroceso, obtienes el potencial de beneficios cuando el

mercado vuelve a su pico anterior, pero también te aseguras de que el riesgo/recompensa sea favorable para la parte de la operación que estás añadiendo.

*Cada porción de una operación necesita una nueva valoración del riesgo/recompensa para guiar su ejecución.*

Mientras estoy en una operación a corto plazo, observo atentamente el sentimiento intradía en busca de pistas sobre si los compradores o vendedores están más activos en el mercado. Observaré el TICK de la NYSE (el número de acciones que cotizan en *ticks* al alza menos las que cotizan en *ticks* a la baja) y haré un seguimiento de Market Delta (https://www.ampclearing.com/marketdelta.html; el volumen de los futuros ES cruzados al precio de oferta menos el volumen cruzado al precio de demanda). Estos elementos me dicen si el equilibrio del sentimiento está en mi dirección. Si el sentimiento se vuelve contra mí, puede que decida salir discrecionalmente de la posición antes de que salte mi *stop-loss*. Eso, también, forma parte de la gestión de la operación. Sin duda, es arriesgado superar los niveles de *stop-loss*: invita al comportamiento impulsivo cada vez que los mercados se muevan un *tick* en tu contra. Sin embargo, he descubierto que si estoy largo de futuros ES y vemos una ruptura a la baja en los futuros del Russell 2000 (ER2) o un cambio a nuevos mínimos en un par de sectores clave del mercado, hay muchas probabilidades de que no sigamos subiendo. Al salir proactivamente de la posición, me ahorro un dinero y puedo posicionarme mejor para la siguiente operación.

Lo que esto sugiere es que es importante tener razón en los mercados, pero aún es más valioso *saber cuándo tienes razón*. Los traders de mucho éxito presionan su ventaja cuando saben que tienen razón y son buenos a la hora de saber cuándo tienen razón. Esto significa que son buenos observadores de los mercados en tiempo real, capaces de valorar cuándo sus ideas de trading —sus hipótesis— están funcionando y cuándo no. En definitiva, son buenos traders porque son buenos administrando sus operaciones.

Tu tarea para esta lección es evaluar tu gestión de las operaciones como un centro de beneficios independiente. ¿Entras escalonadamente en tus ideas de trading? ¿Actúas agresivamente en tus mejores ideas cuando tienes razón? Si eres como muchos traders, esta es una parte poco desarrollada de tu negocio de trading. Puede que tengas que volver al simu-

lador y practicar con pequeñas adiciones a las operaciones para cultivar tus habilidades de gestión de las operaciones. También puede significar que tienes que estructurar tu tiempo mientras estás en las operaciones, destacando la información más relevante para la gestión de tu idea concreta. Sobre todo, significa cultivar una mentalidad agresiva para esas ocasiones en las que *sabes* que lo has clavado.

Como tu propio coach de trading, deseas aprovechar tus activos al máximo. Es fácil identificar a aquellos traders que abandonan el negocio porque pierden dinero. Más difícil es apreciar el número igual de grande de traders que nunca alcanzan su potencial porque no aprovechan al máximo sus ideas ganadoras. Un gran ejercicio es añadir a cada posición al menos una vez sobre el papel después de haber realizado tu entrada con dinero real. Seguidamente, haz un seguimiento de la ejecución de esa parte añadida, su rentabilidad, la excursión adversa que soporta, etc. En resumen, trata la gestión de las operaciones como tratarías de operar en un mercado totalmente nuevo, con tu propia curva de aprendizaje y la necesidad de practicar y obtener *feedback*. No tienes que acertar siempre; la clave es saber cuándo tienes razón y aprovechar al máximo esas oportunidades.

---

CONSEJO DE COACHING

Haz un seguimiento de esas operaciones en las que sales del mercado antes de que te salte el *stop*. ¿Esa gestión discrecional de la operación te ahorra dinero o te cuesta? Es importante comprender tus prácticas de gestión y si añaden valor a tu negocio.

---